


Persuasione, trappole mentali e neuromarketing

Durata: 1 giornata
Data: 05 marzo dalle ore 8:30 alle ore 16:30
Relatore: Paolo Borzacchiello
c/o: Microdevice srl –Via Ungaretti, 39 –Flero
Costo a persona: 150,00 € iva esclusa  **Associati Taopolis sconto 20%**

Il corso è incentrato sulle celebri “Leggi della Persuasione”, codificate dallo psicologo numero uno al mondo in fatto di persuasione:

Robert Cialdini. Durante la giornata, spiego come funziona la persuasione e in che modo utilizzare i meccanismi inconsci del cervello, attraverso un’esauriente esposizione teorica e pratici esempi.

Ampio spazio è poi dedicato a quelle che si definiscono “trappole mentali”, ovvero i meccanismi attraverso i quali il cervello si lascia, letteralmente, suggestionare, al fine di poterli evitare o, anche, di poterli volgere a proprio vantaggio.

Nella seconda parte del corso, mi dedico al neuromarketing: se vogliamo ottenere una risposta soddisfacente dal nostro interlocutore, dobbiamo rivolgerci al suo Old Brain, ovvero il suo “cervello antico”, la parte inconscia che prende davvero le decisioni.

Il Neuromarketing rappresenta l’evoluzione del marketing e studia le regole con le quali comunicare in modo efficace con l’Old Brain, per ottenere sempre il massimo risultato dalla trattativa o dalla vendita.